

かごしま製造業革新的挑戦支援事業－KICS 2025年4月～2026年3月実施予定 ((公財) かごしま産業支援センター)

【課題】

- ① **新事業への取組意識が低調**
・新事業を考えていない企業:54.7%
→新事業への挑戦等に向けた、より実践的な経営者の学びの場が必要
- ② **従業者一人当たりの付加価値額が低水準**
・付加価値額が全国に比べて低水準
→社会経済情勢の変化にも応じた付加価値向上のための研究開発への支援が必要
- ③ **国内外の市場動向の変化**
・国内市場縮小の一方、海外市場は拡大
・円安により輸出を目指す企業に好機
・TSMCの熊本進出など受注拡大の好機
→海外展開につながる支援や県外の支援機関と連携した支援が必要



【目的】

- 上記の3つの課題に対応するため、本事業を活用して以下の施策に取り組む。
- ①新たな取り組みに挑戦する経営者の育成を目的に、より実践的な人材育成事業を実施
 - ②社会の変化に応じた付加価値拡大に資する研究開発等の促進を目的に、企業へ助成金を交付
 - ③海外・県外需要の取込みを目的に、海外展開を目指す企業への助成金交付や商談会の開催、展示会への出展を実施



【都道府県の施策との連携・親和性】

- 県の中期計画である、かごしま製造振興方針の「独自の技術・ノウハウを生かした新製品・技術の研究・開発による付加価値の創出・向上」、「国内外の新たな販路・市場開拓やマーケティング力・販売力の強化による活発なビジネス展開」、「県内製造業の成長を支える原動力である人材の確保・育成」に合致
- 県工業技術センター・県外事務所等の協力を得ながら事業を展開

【本事業の内容】

☐地域課題解決の取組や複数の地域支援機関の相互連携強化等の取組に該当する場合は、チェック☑してください。

挑戦意識の醸成

研究・開発支援

販路拡大支援

I 新事業の展開など新たな取組に挑戦する経営者の育成

☑ 1 ものづくり経営者育成塾かごしま

県内製造業の若手経営者等を対象とした人材育成塾を開催。
新事業の展開などの新たな取組に向けて必要となる年間のテーマを設定し、塾生同士で課題解決方策等を検討するワークショップ、県内外の経営者の優れた経営手法を学ぶ講義・工場視察を実施

II 社会の変化に応じた付加価値拡大に資する技術開発・研究開発の促進

☐ 2 先端技術研究開発支援事業

生産性向上や高付加価値化に資する研究開発に取り組む中小企業に対し、その経費の一部を助成

- 助成率：2/3以内、助成上限額：2,000千円
- 対象 ①オンリーワンといえる革新的な新技術・新製品の研究開発
②DX, AI・IoT, ロボット等を活用したシステム開発
③GX, カーボンニュートラルの実現に向けた研究開発

☐ 3 魅力ある食品開発支援事業

世界的な健康志向の高まりやSDG'sへの対応を踏まえ、本県の豊富な農林水産物等を生かした機能性表示食品や賞味期限の長い商品など、付加価値の高い食品の研究開発に取り組む中小企業等に対し、その経費の一部を助成

- 助成割合：2/3以内、助成上限額：1,000千円

III 海外・県外需要を取り込むための販路開拓・取引拡大の促進

☑ 4 がんばる企業の新製品等販路拡大助勢事業

- ・海外展開を視野に入れた新商品の販路開拓に取り組む中小企業に対し、商談会・展示会への出展経費の一部を助成
- 助成率：2/3以内、助成上限額：500千円
- 対象：海外バイヤーが参加する展示会・商談会
- ・出展効果を高めるため、専門家による展示会セミナーを開催

☑ 5 ビジネスマッチング強化事業（事業名変更）

（旧：モノづくり企業の取引あっせん強化・出展支援事業）

- ・製造業（機械金属系等）の中小企業を対象に、幅広い業種の県外企業等との取引商談会やミニ商談会を開催
- ・取引あっせんの推進体制を強化し、県内外での工場視察や商談会を実施
- ・県外の中小企業支援機関と連携し、広域商談会を開催
- ・大都市圏で開催される展示会に出展し、取引先の拡大や成長分野への参入を目指す製造業（機械金属系等）の製品サンプルを展示することで、モノづくり企業のPRを実施

【成果目標】

凡例…○：直接的成果目標または活動指標

◎：間接的成果目標または成果指標

- 1 **ものづくり経営者育成塾かごしま**
○新事業等に向けた新たな取組への意向を示す参加者割合:60%
◎新事業等に向けた取組等を行う参加者割合:50%
- 2 **先端技術研究開発支援事業**
○新技術・システムの開発:2件
◎3年以内の事業化達成企業割合:50%
- 3 **魅力ある食品開発支援事業**
○新商品開発:1件
◎3年以内の事業化達成
- 4 **がんばる企業の新製品等販路拡大助勢事業**
○商談につながった企業割合:70%
◎取引成立の企業割合:30%
- 5 **ビジネスマッチング強化事業**
○取引あっせん件数:300件
◎企業訪問数:120件
◎取引成立件数:75件



【波及効果】

- ・挑戦意識の高い経営者の増加、人的ネットワークの構築により、企業連携による新ビジネス創出、地域課題解決も期待
- ・研究開発力向上、生産性向上により地元企業の魅力が高まり、若者の地元定着に資することが期待
- ・かごしまブランドの認知度や信頼度が高まり、県外・海外への販路拡大に貢献
- ・県外・海外需要の取り込みによる売上増を通じ、地域雇用の維持・創出に貢献



【将来の支援目標】

- ・R6～10年度の実施を予定しているが、事業終了後に事業の成果を検証し、更なる発展に資する支援を検討するため、単年度計画を策定
- ・各段階での支援の好循環を回すことで地域経済の持続的な発展と雇用の維持・創出につなげる。